

nicht herankann — wenn aber der Sortimentler erst sagt: »Ja, die Post hat nicht geliefert«, so wird sich der Betroffene bald selbst an den Racker von Post heranzumachen und wird sich sagen: wozu brauche ich denn den Sortimentler, wenn ich meine Zeitung direkt und schneller von der Post bekommen kann? Nur der gewohnheitsmäßige Borger wird gern bei dem Sortimentler bleiben, der die Ehre hat, das bare Geld auszulegen.

Der Haupttrumpf des Artikels in Nr. 44 liegt in der vermeintlichen Gunst des direkten Bezugs durch die Post gegenüber der bisherigen Bezugsweise. Der Verfasser hat jedoch seiner Berechnung den allerhöchsten Preis und das ungünstigste Verhältnis zu Grunde gelegt, und so ergibt sich ein ganz unrichtiges Bild. In Wahrheit werden die Journale in der Hauptsache durch Eilballen und nicht durch Postpakete bezogen. Für die tatsächlichen Verhältnisse ist deshalb keineswegs anzunehmen, daß das Fünfkilo-Paket die Grundlage der Berechnung mit 50 h für Emballage und 50 h für Fracht oder Porto abgeben kann und daß sich mithin der Bezug von Journalen auf 20 h pro Kilo stellt. Vielmehr wird man viel eher das richtige Mittel treffen, wenn man annimmt, daß pro Kilo höchstens 6 h für Emballage und im Mittel 5 h für Eilfracht zu bezahlen sind; das ergibt 11 h pro Kilo oder bei 7 Kilo 77 h pro Jahr und zuzüglich der Barprovision von 21 h insgesamt 98 h pro Jahr gegenüber 1 M 35 h , die die Post vergütet erhält. Da ich aber das Jahresgewicht der Illustrierten Zeitung mit 8 Kilo angenommen habe, so bleibt selbst dann immer noch ein Vorteil von 26 h gegenüber der Post, so daß auf das Kilo noch 3 h für Fracht verfügbar bleiben würde.

Wer vermag denn aber vorauszusagen, wie sich der ganze Zeitungsvertrieb unter den neuen Verhältnissen gestalten wird. Ist es zweifellos sicher, daß der Verleger die Differenz zwischen dem jetzigen Buchhändler-Rabatt und der Postvertriebsgebühr dem Sortimentler herauszahlen wird? Ist es vollkommen ausgeschlossen, daß er diesen Rabatt nicht wenigstens kürzt unter dem Hinweis, daß er in Mißverhältnis zu den Bezugskosten stände? Das Beispiel des Kladderadatsch kann hier nicht vorbildlich sein, denn das hier obwaltende Verhältnis des Vertriebs durch den Buchhandel zum Postvertrieb läßt einen Vergleich mit anderen Zeitschriften nicht zu.

Ich bleibe dabei, daß die Postnovelle eine Gefahr für den Sortimentsbuchhandel bedeutet, gegen die er sich schützen muß, indem er den Versuch macht, für die nichtpolitischen Zeitungen und Zeitschriften den gegenwärtigen Zustand zu erhalten. Es ist dann allerdings hohe Zeit, daß etwas geschieht, sonst rollt das Rad der Zeit über ihn hinweg. X.

Kleine Mitteilungen.

Anwendung des Gesetzes gegen unlauteren Wettbewerb. — Im amtlichen Teile des »Leipziger Tageblattes« vom 23. Februar findet sich folgende Veröffentlichung:

Im Namen des Königs!

In Sachen

der offenen Handelsgesellschaft in Firma Ury Gebrüder in Leipzig, vertreten durch ihre Teilhaber, die Kaufleute Julius Ury in Karlsruhe und Moriz Ury in Leipzig, Klägerin, gegen Herrn Wilhelm Kadestock in Leipzig, Beklagten, wegen unlauteren Wettbewerbes, erkennt die III. Kammer für Handelsachen beim königlichen Landgerichte zu Leipzig unter Mitwirkung des Landrichters Dr. Lobe und der Handelsrichter Beckmann und Zickmantel für Recht:

Dem Beklagten wird verboten, in öffentlichen Bekanntmachungen oder in Mitteilungen, die für einen größeren Kreis von Personen bestimmt sind, die Angabe zu machen, »daß die von der Klägerin ausgebotenen Musikalien zum Preise von 8—16 Pfennigen bei ihm größtenteils noch billiger zu haben seien, insbesondere, daß die von der Klägerin für 16 Pfennige vertriebenen Musikalien »Weißt du, Mutterl, was i träumt hab« und »Bienenhaus« bei ihm nur 10 Pfennige kosteten«.

Der Beklagte hat die Kosten des Rechtsstreites zu tragen.

Das Urteil ist gegen Hinterlegung einer Sicherheit von 500 M vorläufig vollstreckbar.

Der Klägerin wird die Befugnis zugesprochen, binnen vier Wochen nach Rechtskraft des Urteiles den verfügenden Teil dieses Urteiles auf Kosten des Beklagten einmal im »Leipziger Tageblatt« bekannt zu machen.

Besteuerung der Warenhäuser. — Die »Norddeutsche Allgemeine Zeitung« vom 21. Februar bringt folgende offiziöse Berichtigung:

»Im Gegensatz zu einer Blättermeldung, wonach der in der Landtags-Ährenrede angekündigte Gesetzentwurf, betreffend die Besteuerung der großen Warenhäuser, bereits derart gefördert wäre, daß er demnächst dem Abgeordnetenhaus zugehen werde, erfahren wir, daß der betreffende Gesetzentwurf noch den Gegenstand weiterer Beratungen bildet, und daß sich noch nicht übersehen läßt, wann er dem Landtage vorgelegt werden wird.«

Ueber Warenhäuser. — Ueber Warenhäuser und insbesondere über die Verhältnisse von deren Personal berichtet ein Kundiger im Berliner Tageblatt, dem freisinnigen Blatte, von dem man am wenigsten eine ungünstige Beurteilung der Warenhäuser erwarten sollte. Der Gewährsmann des Blattes sagt:

»Ich selbst war mehrere Jahre hindurch in einem ersten Warenhause in leitender Stellung thätig und halte mich daher auch für berechtigt, ein Wort zu besagter Frage mit einzuwerfen. Daß das Warenhaus Vorteile bietet, ist zwar nicht abzulehnen, doch sind die Vorteile sehr zweifelhafter Natur. Es ist nämlich erwiesen, daß ein Warenhaus, das ausschließlich erste Waren liefert, in der That nicht billiger ist und es nicht sein kann, als ein Spezialgeschäft. Der Hauptvorteil ist wohl die Bequemlichkeit, in einem Hause verschiedenen Bedürfnissen Rechnung tragen zu können. Der Preisvorteil liegt wohl nur da vor, wo es sich um Lock- oder Reklameartikel handelt, durch die das große Publikum veranlaßt wird, das Geschäftslokal zu betreten, und es ist Thatsache, daß die Kunden dann auch andere Artikel kaufen, die durchaus normale Preise aufweisen. Die Nachteile sind weit schwerwiegender, denn wir haben in den verschiedensten Branchen durch den Druck, den die Warenhäuser auf die Fabrikanten ausüben, viel Schundware auf den Markt bekommen, die die Spezialgeschäfte ohne Konkurrenz der Warenhäuser niemals kennen gelernt hätten. Dann kommt noch hinzu, daß der Käufer in einem Warenhaus bei weitem nicht die Auswahl in jedem einzelnen Artikel findet wie in einem Spezialgeschäft.

»Was nun die Angestellten eines solchen Warenhauses anbetrifft, so halte ich deren Stellung durchaus nicht durch eine Besteuerung der Warenhäuser für gefährdet; denn die Warenhäuser werden trotzdem fortbestehen, und daher müssen sie auch Personal haben. Die Personal-Kopfsteuer bringt auch nicht einmal Schaden für das Personal mit sich; die Chefs werden den Angestellten gegenüber immer nur nach demselben Systeme verfahren wie bisher, denn schon jetzt wird in einem Warenhaus jede nur entbehrliche Person, ohne daß manchmal nur die geringste Veranlassung vorliegt, plötzlich entlassen. Woraus besteht das heutige Personal der Warenhäuser? Zwei Drittel der Personen in ersten Stellungen sind frühere selbständige Kaufleute, die falliert haben und heute, um ihr Leben zu fristen, ihrer Stellung nach für ein Butterbrot arbeiten. Diese Leute sind es auch, die dem Fortkommen jüngerer Kräfte, die wirklich begabt sind, hindernd im Wege stehen, indem sie alle höheren Ansprüche aufgeben aus Furcht vor einer Kündigung. Dann ist auch die Ansicht des Chefs, ich citiere den ersten Chef eines großen Berliner Warenhauses, oft die, daß jede neue Kraft auch neue Ansichten und neue Einrichtungen, die von Nutzen für sein Geschäft sind, mit hineinbringt und so ein häufigerer Personalwechsel der Herren in leitender Stellung geboten erscheint.

»Direkt unrichtig ist es, daß ein Herr in verschiedenen Branchen thätig ist und somit seine Kenntnisse erweitert, denn nur solche Herren machen diese »Carrière«, die ihren Posten nicht ausfüllen können und daher von einem Posten auf den anderen geworfen werden. Es sind dies vornehmlich Personen, deren man sich entledigen will und bei denen man nur nach einer Gelegenheit zur Kündigung sucht, die leicht gefunden ist.

»Biel trostloser sieht es bei den weiblichen Angestellten aus, denn die Gehälter dieser armen Geschöpfe sind nur in den seltensten Fällen auskömmliche. Wie hoch ist ihr Gehalt? Ich glaube mit Recht folgende Zahlen aufstellen zu können: Damen mit Gehalt unter 75 Mark 60 Prozent, mit 75 Mark 25 Prozent, mit über 75 Mark 15 Prozent. Sehr häufig bringen auch die leitenden Herren aus Freundschaft »Verhältnisse« ihrer Freunde im Warenhaus unter, die natürlich nicht so hohe Gehaltsansprüche machen, wie diejenigen, deren einzige Geldquelle eben das Gehalt ist. Dann die Lehr- und Kassenmädchen. Welche Stellung nehmen diese armen Würmer ein? Ihr Einkommen ist wohl kaum über 15 Mark pro Monat, im